PROBLEME DER DIGITALISIERUNG

Wir lassen uns helfen, bis wir dumm sind

Von Gunter Dueck

16.11.2017, 10:34 Lesezeit: 4 Min.

Kennen Sie Digital-Noobs? Leute, die nur immer dringend wissen wollen, welchen Knopf sie jetzt gerade drücken müssen. Und am nächsten Tag sagen sie: „Ich hab vergessen, wie das ging." Genau so benehmen sich hierzulande ganze Unternehmen!

Zur App

Kinder möchten alles sehr früh selbst können. „Lass mich das allein machen!" „Nein, das kannst du noch nicht. Warte, später bringen wir es dir bei – wenn du so weit bist!" Später: „Schau, ich kann es! Ich kann es gleich, warte!" Das Kind jubelt. „Nein, so ist es ganz falsch. Ich mache es jetzt einfach für dich, sonst dauert es zu lange." Das Kind wird rasend zornig und gebührend zurechtgewiesen, dann weint es bitterlich. Es weint von jetzt ab sehr oft, wohl, bis es groß ist. Dann kommen keine Tränen mehr, die haben sich mit der Zeit verhärtet und sich in tiefe Angst auskristallisiert – Angst, etwas selbst können zu müssen, ohne dass es tausendmal unter Aufsicht geübt worden ist.

Ich möchte die digitale Inkompetenz speziell in unseren Unternehmen erhellen, die als dunkle Wolke über uns hängt. Kennen Sie Digital-Noobs? Also Leute, die nur immer gerade jetzt total dringend wissen wollen, welcher Knopf genau in diesem Moment gedrückt werden muss, damit ihr Problem sofort behoben ist? Und die beim selben Problem am nächsten Tag wieder um denselben Rat fragen? „Ich hab vergessen, wie das ging."

Maria Montessori ist berühmt dafür geworden, dass sie den kleinen Kindern zuhörte, die laut riefen: „Hilf mir, es selbst zu tun!" Diesen brennenden Wunsch zu erfüllen ist der Kern der Montessori-Pädagogik. Die Kinder rufen: „Zeig mir, wie es geht. Tu es nicht für mich. Ich kann und will es allein tun. Hab Geduld, meine Wege zu begreifen. Sie sind vielleicht länger. Vielleicht brauche ich mehr Zeit, weil ich mehrere Versuche machen will. Mute mir auch Fehler zu, denn aus ihnen kann ich lernen." Was folgt daraus für den Erwachsenen? Er sieht sich gegenüber den Kindern in der Verantwortung des „Hilf ihnen, es selbst zu tun". Na, das klingt zu einfach. Man muss es heute verschwurbeln. Ich meine: Fangen Sie doch bitte mit kompetenzverstärkender selbsthilfhelfender Enablement-Pädagogik an, die kompromisslos auf Empowerment mit dem Ziel des Self-Empowerment aus ist.

Gunter Dueck *Adobe*

„Ich bin zu alt. Ich mache bestimmt alles falsch."

Lesen Sie diesen Kindesappell ein paarmal. Alles klar? So sehr sehnt sich ein unverdorbenes Kind – so waren Sie früher doch auch, glauben Sie es oder nicht. Und nun bringen Sie einmal einem erwachsenen Digital-Neuling Kniffe auf dem Smartphone bei. Er lässt sich alles installieren, dann etwas ungeduldig vormachen

und muffelt schließlich rum: „Ich weiß ja nicht, ob ich das kann, ich bin zu alt. Ich mache bestimmt alles falsch."

So benehmen sich heute viele Unternehmen. Noob-Enterprises! Sie wollen absolut nichts selbst können, sie sind schließlich erwachsen. Sie haben Angst, eigene Wege zu gehen, sogar mehrere Versuche zu machen, mehr Zeit zu brauchen oder gar Fehler zu machen. Sie sehen aber rundum verwundert, dass die neugeborenen Kind-Unternehmen, die man Start-up nennt, genau wie Kinder handeln. Aber die Etablierten sind nicht mehr unverdorben, sondern profitabel. Wenn diese erwachsenen Unternehmen etwas Neues lernen sollen, dann warten sie, bis es für das Neue konkrete Anleitungen gibt, die sich an noch Unfähigeren schon tausendmal bewährt haben. Kurz, sie warten, bis es ohne Lernen geht. Vorher holen sie zu ihrer Beruhigung Berater, die ihnen unermüdlich gegen sehr viel Geld die neuen digitalen Kompetenzen predigen.

Leider nehmen Noob-Unternehmen alles nur passiv zur Kenntnis, sie eignen es sich nicht an. Sie haben absolut keinen Start-up-Drang. Sie werden eher böse, dass noch nichts von selbst geschieht, obwohl man es ihnen teuer gezeigt hat. Da granteln sie mit den Beratern: „Wir wollen nicht immer nur belehrt werden. Es geht nicht, dass ihr uns mit der Umsetzung allein lasst. Wir fordern, dass ihr es auch umsetzt, was ihr uns bisher nur gezeigt habt." Nun müssten die Montessori-Berater eigentlich erklären, dass das Unternehmen sich mental bewegen muss. Es muss wollen, es selbst zu können. Das aber sagen die Berater nicht, weil es zumeist keine Montessori-Berater sind. Sie wollen Geld verdienen und beginnen mit dem Umsetzen. Sie tun es für den Kunden, dem sie eigentlich nur zeigen sollten, wie es geht. Dadurch lernt ihr Kunde nie; seine Inkompetenz wird stabilisiert und mit der Zeit stärker. Oberflächlich ist das Problem gelöst („wir digitalisieren jetzt"), aber das Unternehmen wird nicht gestärkt.

Todesspiralen auf allen Bühnen

Wenn es schlecht läuft, geht nun alles den Bach hinunter. Die Berater übernehmen mehr und mehr Aufgaben. Das ist ein schönes Business für sie, aber das Unternehmen wird dümmer. Systemische Denker nennen eine solche verschlimmernde Beziehung eine „dysfunktionale Symbiose". Der aktive Teil (Berater) ermöglicht immer mehr implizite Passivität dessen, der eigentlich handeln sollte. Diese Todesspiralen gibt es auf allen Bühnen, aber die Tendenz, dass Unternehmen die Berater zu Ko-Abhängigen machen, ist im Falle der Digitalisierung besonders gravierend!

Die Digitalisierung bedeutet für die meisten Unternehmen nämlich einen Wechsel in den Kernkompetenzen. Es geht also bei der Digitalisierung nicht um eine unangenehme Zusatzqualifikation, die man an andere outsourcen kann, weil diese alles besser und billiger hinbekommen. Nein, heute beginnen viele Unternehmen aus unerkannter Dummheit, ihre Kernkompetenzen outzusourcen.

MEHR ZUM THEMA

DUECK DAGEGEN
Warum Intros schlafen gehen und Extros an die Bar

DUECK DAGEGEN
Warum Meister nicht vom Himmel fallen

Das ist eine Form von Passivität, die des Selbst-nichts-Tuns. Sie merken nach und nach, dass sie dümmer geworden sind, und versuchen nun, ihre alten Kernkompetenzen immer stärker und perfekter auszuspielen („Batterien bauen wir nicht, aber wir werden so gute Dieselmotoren bauen, dass deren Prüfergebnisse noch Jahrzehnte lang überlegen gut sein werden“). Sie versuchen, ihre beginnende Dummheit mit hyperaktiven Leuchtturmprojekten zu übertünchen. Sie gründen Inno-Future-Excellence-Eminence-Break-Through-Centers, die architektonisch den allgemeinen Ammenmärchen über Google-Arbeitsplätze gerecht werden. Diese Unternehmen glauben, dass sie schon dann eine neue Kernkompetenz erworben haben, wenn nur ein paar Arbeitsgruppen im Unternehmen eine gewisse vorzeigbare Expertise per Power-Point präsentieren können. Ein solcher Irrglaube macht dumm.

Gunter Dueck ist Mathematiker und war Chief Technology Officer von IBM. An dieser Stelle spießt er Absurditäten aus der Chefetage auf.

Quelle: F.A.Z. Artikelrechte erwerben